

خطة العمل The Business Plan



ما هي خطة العمل

What is Business Plan

A business plan gives:

- An outline of your business
- The market in which it will operate
- How it aims to make money
- Should answer this question:
why will your business succeed
when so many others fail?

توفر خطة العمل:

- الخطوط العريضة لعملك
- السوق الذي ستعمل فيه
- كيف تهدف إلى كسب المال
- يجب أن تجيب على هذا السؤال:
لماذا ستنجح أعمالك عندما يفشل
كثير من الآخرين؟

أهم النصائح Top Tips

- Be concise
- Be specific
- Know your market
- Know your finances

- كن موجزاً
- كن دقيقاً
- اعرف السوق الخاص بك
- اعرف الحركة المالية

ابدأ...من يمتلك هذه الخطة؟

Getting started Whose plan is this?

- Business name: الاسم التجاري:
- Owner(s) name: اسم المالك:
- Business address & postcode: عنوان العمل والرمز البريدي:
- Business telephone number: رقم هاتف العمل:
- Business email address: عنوان البريد الإلكتروني للنشاط التجاري:
- Other ways of communications: طرق أخرى للتواصل معك:

ملخص تنفيذي Executive Summary

- 1.1 Business summary:
- 1.2 Business aims:
- 1.3 Financial summary:

Elevator Pitch

- 1.4 Your business name:
- 1.5 Strapline:
- 1.6 Elevator pitch:

• 1.1 ملخص الأعمال:

• 2.1 أهداف العمل:

• 3.1 ملخص مالي:

الفكرة في دقيقتين

• 4.1 اسم عملك:

• 5.1 جملة تميز عملك:

• 6.1 الفكرة في دقيقتين:

خلفية المالك

Owner's Background

- 1.2 لماذا تريد أن تدير عملك الخاص؟ 2.1 Why do you want to run your own business?
- 2.2 خبرة العمل السابقة: 2.2 Previous work experience:
- 3.2 المؤهلات والتعليم: 2.3 Qualifications & education:
- 4.2 التدريب: 2.4 Training:
- تفاصيل الدورات التدريبية المستقبلية
التي تريد إكمالها: Details of future training courses
you want to complete:
- 5.2 الهوايات والاهتمامات: 2.5 Hobbies & interests:
- 6.2 معلومات إضافية: 2.6 Additional information:

المنتجات والخدمات Products & Services

- 3.1 What are you going to sell?
 - Product
 - Service
 - Both
- 3.2 Describe the basic product/service you are going to sell:
- 3.3 Describe the different types of product/service you are going to be selling:

• 1.3 ماذا ستبيع؟

○ منتج

○ خدمات

○ على حد سواء

• 2.3 صف المنتج/ الخدمة الأساسية التي ستبيعها:

• 3.3 صف الأنواع المختلفة من المنتج /الخدمة التي ستبيعها:

المنتجات والخدمات Products & Services

- 3.4 If you are not going to sell all your products/services at the start of your business, explain why not & when you will start selling them:
- 3.5 Additional information:

4.3 إذا كنت لن تباع جميع منتجاتك/خدماتك
في بداية عملك؛ فاشرح لماذا لا؟
ومتى ستبدأ في بيعها:
5.3 معلومات إضافية:

السوق The Market

- 4.1 Are your customers:
 - Individuals
 - Businesses
 - Both
 - 4.2 Describe your typical customer:
 - 4.3 Where are your customers based?
 - 4.4 What prompts your customers to buy your product/service?
 - 4.5 What factors help your customers choose which business to buy from?
- 1.4 هل عملائك:
 - أفراد
 - شركات
 - كلاهما
 - 2.4 اوصف عميلك:
 - 3.4 أين يوجد عملائك؟
 - 4.4 ما الذي يدفع عملائك لشراء منتجك /خدمتك؟
 - 5.4 ما هي العوامل التي تساعد عملائك على اختيار الشركات التي يمكن الشراء منها؟

السوق The Market

- 4.6 Have you sold products/services to customers already?

- ☐ Yes
- ☐ No

If you answered “yes”, give some details:

- 4.7 Have you got customers waiting to buy your product/service?

- ☐ Yes
- ☐ No

If you answered “yes”, give some details:

- 4.8 Additional information:

- 6.4 هل قمت ببيع المنتجات / الخدمات للعملاء بالفعل؟

- ☐ نعم
- ☐ لا

إذا أجبت بـ "نعم"، فاكتب بعض التفاصيل:

- 7.4 هل لديك عملاء ينتظرون شراء منتجك / خدمتك؟

- ☐ نعم
- ☐ لا

إذا أجبت بـ "نعم"، فاكتب بعض التفاصيل:

- 8.4 معلومات إضافية:

أبحاث السوق Market Research

- 5.1 Key findings from desk research: 1.5 النتائج الرئيسية من البحث المكتبي:
- 5.2 Key findings from field research - 2.5 النتائج الرئيسية من البحث الميداني -
customer questionnaires: استبيانات العملاء:
- 5.3 Key findings from field research - 3.5 النتائج الرئيسية من البحث الميداني -
test trading: اختبار التداول:
- 5.4 Additional information: 4.5 معلومات إضافية:

استراتيجية التسويق Marketing Strategy

What are you going to do? ماذا ستفعل؟	Why have you chosen this marketing method? لماذا اخترت هذه الطريقة التسويقية؟	How much will it cost? كم ستكون التكلفة؟
TOTAL COST التكلفة الإجمالية		

تحليل المنافس

Competitor Analysis

1.7 جدول المنافسين

7.1 Table of competitors

Name, location & business size الاسم والموقع وحجم العمل	Product/Service المنتجات / الخدمات	Price السعر	Strengths نقاط القوة	Weaknesses نقاط الضعف



تحليل المنافس Competitor Analysis

2.7 تحليل SWOT 7.2 SWOT analysis

Strengths نقاط القوة	Weaknesses نقاط الضعف
Opportunities الفرص	Threats التحديات

3.7 نقطة بيع فريدة USP 7.3 Unique Selling Point (USP)



التشغيل واللوجيستيات

Operations & Logistics

- 8.1 Production: 1.8 الإنتاج:
- 8.2 Delivery to customers: 2.8 التسليم للعملاء:
- 8.3 Payment methods & terms: 3.8 طرق الدفع وشروطه:
- 8.4 Suppliers: 4.8 الموردون:

Name & location of supplier اسم وموقع المورد	Items required & prices العناصر المطلوبة والأسعار	Payment arrangements ترتيبات الدفع	Reasons for choosing supplier أسباب اختيار المورد

التشغيل واللوجيستيات

Operations & Logistics

- 8.5 Premises:
 - 8.6 Equipment:
- 5.8 أماكن العمل:
 - 6.8 المعدات:

Item required الصنف المطلوب	Already owned? تملكها بالفعل؟	إذا تم شراؤها If being bought		
		New or second hand? جديد أم مستعمل؟	Purchased from تم شراؤها من	Price السعر

التشغيل واللوجيستيات

Operations & Logistics

- 8.7 Transport:
 - 8.8 Legal requirements:
 - 8.9 Insurance requirements:
 - 8.10 Management & staff:
 - 8.11 Additional information:
- 7.8 النقل:
 - 8.8 المتطلبات القانونية:
 - 9.8 متطلبات التأمين:
 - 10.8 الإدارة والموظفون:
 - 11.8 معلومات إضافية:

التكاليف واستراتيجية التسعير

Costs & pricing strategy

	الخدمة / اسم المنتج	Product/service name	\$
A	عدد الوحدات حسابياً	Number of units in calculation	
B	تكلفة مكونات المنتج / الخدمة	Product/service components	
C	الخدمة / إجمالي تكلفة المنتج	Total product/service cost	
D	التكلفة لكل وحدة	Cost per unit	
E	السعر لكل وحدة	Price per unit	
F	هامش الربح	Profit margin	
G	هامش الربح (%)	Profit margin (%)	
H	فوق السعر (%)	Mark up (%)	

التوقعات المالية

Financial forecasts

1.10 المبيعات والتكاليف المتوقعة

10.1 Sales & costs forecast

	Month الشهر	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
A	Month name اسم الشهر													
	Sales forecast توقعات المبيعات													
B	Product/service المنتج / الخدمة													
C	Product/service المنتج / الخدمة													
	Costs forecast التكاليف المتوقعة													
D	Product/service المنتج / الخدمة													

التوقعات المالية

Financial forecasts

E	Assumptions (e.g. Seasonal trends) الافتراضات (مثل الاتجاهات الموسمية)	
---	---	--



التوقعات المالية

Financial forecasts

2.10 ميزانية البقاء الشخصية

10.2 Personal survival budget

	Section	Monthly cost
1	Mortgage/rent الإيجار / القروض	
2	Car tax, insurance, service & maintenance ضرائب السيارة، التأمين، الصيانة	
3	Gas, electricity & oil البنزين، والغاز، الكهرباء	
4	Water rates فواتير المياه	
5	All personal & property insurances التأمينات الشخصية والعقارية	
6	Clothing الملابس	
7	Food & housekeeping الطعام ونظافة المنزل	
9	Telephone التليفون	



التوقعات المالية

Financial forecasts

3.10 توقعات التدفق النقدي

10.3 Cash flow forecast

	الشهر Month	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
	اسم الشهر Month name													
	المال الداخل Money in													
A	التمويل من ... Funding from ...													
B	Funding from other sources التمويل من مصادر أخرى													
C	المال الخاص Own funds													
D	عوائد المبيعات Incomes from Sales													
E	أخرى Other													
F	إجمالي المال الداخل Total Money in													



التوقعات المالية

Financial forecasts

3.10 توقعات التدفق النقدي

10.3 Cash flow forecast

	Month الشهر	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
	Month name اسم الشهر													
	Money out													
A	Loan repayments سداد القرض													
B	Personal drawings المسحوبات الشخصية													
	Total money out إجمالي المال الخارج													
	Balance الرصيد													
	Opening balance الرصيد الافتتاحي													
	Closing balance الرصيد الختامي والمرحل													

خطة بديلة Back-up Plan

11.1 Short-term plan:

1.11 الخطة قصيرة الأجل:

11.2 Long-term plan:

2.11 الخطة طويلة الأجل:

11.3 Plan B:

3.11 الخطة ب:

11.4 Plan B continued:

4.11 استمرار الخطة ب:

المزيد
Find out



شكرًا لكم